

教学成果总结报告

“竞赛驱动、项目衔接、基地赋能”三维联动：新电商高技能人才培养模式创新与实践

一、成果研究的背景

随着数字经济的迅猛发展，电子商务产业生态发生了深刻变革，直播电商、短视频营销等新业态、新模式层出不穷。从“基础运营”到“数据驱动与AI应用”的技术赋能型人才需求激增。这一变革对电商领域高技能人才的需求提出了新的更高要求，不仅需要扎实的理论知识，更强调突出的实战能力、创新思维和岗位即时适配性。

然而，与产业的迅猛发展形成鲜明对比的是，我国许多院校，特别是应用型本科和高职院校的电子商务专业人才培养体系，却陷入了“供给滞后”的困境。传统电商人才培养模式却难以跟上产业发展的步伐，普遍面临三大核心挑战：一是**教学内容滞后于产业发展前沿**，教学内容更新缓慢，与直播运营、数据营销等前沿岗位需求存在“代差”；二是**教学场景虚化于真实商业环境**，以理论灌输和模拟实训为主，学生缺乏在真实商业环境中解决复杂问题的历练，实战能力薄弱；三是**学生实战能力脱节于岗位要求**，实习实训分散、岗位匹配度低，未能有效打通从校园到职场的“最后一公里”，导致人才培养供给侧与产业需求侧错位。

正是基于对上述痛点的深刻洞察，我校电子商务专业以深度产教融合为核心指导思想，打破传统路径依赖，系统构建并实施了“竞赛驱动、项目衔接、基地赋能”三维联动的教学改革模式，旨在从根本上破解人才培养的瓶颈，探索一条适应数字经济时代要求的高技能人才培养新路径。

二、成果研究的意义

对产业发展而言，精准回应了数字经济时代对电商人才的迫切需求，通过“校企”协同育人，将产业最新的技术标准、项目资源和岗位需求无缝对接到人才培养全过程，有效解决了企业“招人难、用人难”的痛点，为区域电商产业链输送了源源不断的“生力军”。这些学生经过真实项目的淬炼，具备更强的岗位胜任力和团队协作精神，能够快速为企业创造价值，降低了企业的人力资源成本和培训成本，直接赋能区域数字经济的繁荣与发展。

对学生发展而言，构建了“以学生为中心、以成果为导向”的育人生态，通过竞赛的挑战、项目的磨砺和基地的实战，学生不仅获得了扎实的专业技能，更

关键的是锤炼了抗压能力、创新思维、解决问题的能力和职业责任感。这种“在做中学、在战中练”的成长体验，赋予学生更高的就业竞争力，为其职业生涯的可持续发展奠定了坚实基础。

对职业教育改革而言，提供可复制、可推广的“方法论”。本成果超越了单一的经验总结，形成了一套逻辑自洽、环节紧扣、可操作性强的育人体系。它系统性地回答了在新业态背景下“教什么（内容来源）、怎么教（过程方法）、在哪教（环境场景）”这一核心问题，为各类院校在深化产教融合、破解“两张皮”难题方面提供了经过实践检验的、完整的解决方案与实施路径，具有极强的示范引领和辐射推广价值。

三、成果解决的主要教学问题

本成果经过系统性的诊断与剖析，精准锚定了当前电子商务高技能人才培养中三个相互关联、层层递进的核心教学问题：

1. 教学内容滞后于产业发展前沿问题。 这是根源性问题。传统课程体系更新缓慢，无法及时响应直播电商、短视频内容营销、私域流量运营、数据驱动与AI应用等新业态对知识结构的要求。教学内容与行业头部企业的实际操作规范、技术标准存在明显“时滞”，导致学生所学非所用，踏入职场后需要经历漫长的“补课”与“适应期”，人才培养的“前瞻性”无从谈起。

2. 教学场景虚化于真实商业环境问题。 这是过程性问题。尽管许多院校开设了实训课程，但多为在封闭、模拟的环境中进行，缺乏真实的业务压力、市场检验和成本约束。学生无法在“真枪实弹”中培养数据决策能力、创意策划能力、项目运营能力和客户沟通能力。这种“温室育苗”式的培养，导致学生的实战能力停留在纸面和想象中，解决复杂商业问题的综合职业素养严重不足。

3. 学生实战能力脱节于岗位要求问题。 这是结果性问题。传统的实习、就业推荐模式存在链路断裂、场景不一、标准模糊等弊端。学生即使在校内取得优异成绩，也难以在分散、低质、不对口的实习岗位上将其有效转化为职场竞争力。从校园到企业的过渡不再是“无缝衔接”，这“最后一公里”的梗阻，严重损耗了前期教育教学的成效，影响了毕业生的就业质量和专业满意度。

四、成果解决教学问题的方案

针对上述三大问题，本成果以系统思维进行顶层设计，创新性地构建了“竞赛驱动、项目衔接、基地赋能”三维联动的解决方案，并形成了清晰的操作路径。

（一）以“竞赛驱动”为战略引擎，重构教学内容动态更新机制

解决方案：将高水平学科竞赛和职业技能大赛定位为洞察产业前沿的“雷达”和检验教学效果的“试金石”。我们系统性地将“全国大学生广告艺术大赛”、“大学生创新创业大赛”、“全国职业院校技能大赛”等赛事的评价标准、技术规程和命题方向，反向植入课程体系。

实施路径：赛课互嵌，标准转化：成立“赛教融合教研室”，专门负责将大赛的评分维度（如创意性、技术性、商业效果）解构为具体的课程模块和知识点。例如，将数字营销大赛的要求转化为《新媒体营销》课程的实战项目库，确保课堂教学与行业顶尖要求同步。

以赛促改，动态迭代：竞赛成绩成为教学反思与改进的核心依据。每年赛后，专业组织复盘会，分析失分点背后隐含的能力短板，据此调整下一学年的教学重点、案例库和实训项目，形成一个“参赛-反思-改进-再参赛”的闭环，驱动教学内容永葆前沿性。

氛围营造，能力淬炼：建立“校-省-国”三级竞赛选拔与培育体系，鼓励学生跨专业、跨年级组建团队。通过备赛参赛，学生在一系列高强度的限时任务中，极致地锤炼了市场分析、创意策划、视觉设计、团队协作与临场应变等综合能力。

（二）以“项目衔接”为核心载体，重塑实战能力生成路径

解决方案：以“校企合作及教育部供需对接就业育人项目”等高规格平台为纽带，主动引入行业头部企业的真实商业项目，将企业的业务需求转化为学生的学习任务，使“项目式学习”成为教学新常态。

实施路径：真实项目进课堂：与合作企业共建“企业项目资源库”，将诸如“618大促直播运营”、“新品上市短视频矩阵推广”、“用户数据画像分析”等真实项目，经过教学化设计后，嵌入相关课程。学生组建项目组，在双导师（企业导师+校内教师）的指导下，完成从方案策划到执行落地的全过程。

身份转变促成长：通过“现代学徒制”项目，赋予学生“学员”与“准员工”的双重身份。他们不仅为学分而学，更要为项目成果负责，接受来自企业和市场的直接检验。这种责任压力驱动学生从被动接受知识，转向主动探索、协作共创，实现了“学”与“干”的深度融合。

成果评价市场化：学生的学习成果不再是传统的试卷分数，而是以项目的点击率、转化率、用户增长量等市场指标为核心的评价体系。这种价值导向的评价方式，极大地激发了学生的内生动力和创新精神。

（三）以“基地赋能”为逻辑中枢，打通人才输送最后一公里

解决方案：超越传统实训室概念，校企共同投入建设集“教学、实训、生产、研发、就业”功能于一体的高水平电商产教融合基地。该基地是三维联动模式的物理承载和逻辑中枢平台。

实施路径：场景复刻，环境赋能：基地按照现代电商企业的真实办公环境与业务流程进行建设，配备专业的直播设备、数据分析软件和运营管理平台。学生在此环境下学习与工作，能够实现“零距离”上岗。

流程再造，管理赋能：基地实行“企业化运营，项目化管理”模式。学生通过竞聘担任项目经理、运营专员、内容创作等不同角色，遵循企业的考勤、例会、汇报流程。这不仅训练了专业技能，更培养了职业素养和职场习惯。

就业直通，功能赋能：基地本身就是“就业实习基地”的实体。学生在完成竞赛淬炼和项目历练后，直接进入基地，承接合作企业的顶岗实习任务。由于前期已在同一标准体系下进行培养，学生能迅速融入团队、创造价值，许多优秀实习生毕业即被企业直接留用，实现了“实训-实习-就业”的一体化无缝衔接。

五、成果的创新点

1. 机制创新：构建了“三维联动、闭环互哺”的高技能人才培养机制

传统模式中，竞赛、课程、实训往往是孤立的“三张皮”。本成果首创“**竞赛、项目、基地**”三维联动机制，三者并非简单叠加，而是形成了“竞赛成果反哺教学、项目任务驱动学习、基地实战提升能力”的深度耦合关系。

实现了从简单的“以赛促学”到深层的“以赛促改”、从孤立的“项目练习”到整体的“价值创造”、从虚拟的“模拟实训”到真实的“实战上岗”的根本性范式变革。突破了传统模式中竞赛、教学、实训相互割裂的局限，创造性实现了三者的有机整合与正向反馈。竞赛暴露短板、牵引方向；项目转化需求、淬炼能力；基地提供场景、保障就业，形成了人才共育、过程共管、成果共享的良性循环机制。

2. 路径创新：开辟了“双标对接、双师共育”的精准化人才培养路径

本成果创新了产教对接的微观路径。在内容层面，实现了“赛标”与“课标”的深度互嵌。我们将全国大学生广告艺术大赛（直播电商赛道）的评分标准（如：营销策划方案、直播流程执行、数据复盘能力）进行系统性解构，将其转化为《直播电商运营》课程中的“直播策划案撰写”、“高互动话术设计”、“直播间数据复盘报告”等核心教学模块。此举确保了教学内容与行业顶尖实践同步，有效解决了教学滞后于产业的难题。在师资，通过“现代学徒制”深化“校企双导师”制度，企业导师深度参与育人全过程，校内教师通过实战反哺教学，实现了对学生个性化、精准化的高技能锻造。

3. 范式创新：创立了“岗课融通、就业直通”价值内嵌式育人范式

本成果打破了“先学后做”的线性流程，通过将企业真实项目（如直播运营、短视频营销、数据分析等）与教学深度嵌套。使“课堂”与“岗位”无缝融通，学生的学习过程即是**创造市场价值**的过程，彻底扭转了职业教育作为“知识传递者”的单一角色，使其转变为“价值创造平台”。实现了“岗课融通、就业直通”的高质量人才培养新成效。将课堂与岗位无缝融通，学生学习过程即是创造市场价值的过程。将实训基地功能从“教学场所”拓展为“就业枢纽”，打通了“实训—实习—就业”全链条，大幅提升了学生的就业质量与职业发展起点，有效破解了人才培养“最后一公里”的难题。

六、成果的推广应用效果

经过数轮实践检验与持续迭代优化，本成果在校内、校际、及社会层面产生了广泛的示范效应与推广应用价值。

（一）校内立为标杆，辐射其它专业建设

果覆盖电子商务、网络营销与直播电商等专业，并辐射至酒店管理、新能源汽车等专业，实现人才培养质效双升。近五年，学生在“全国大学生广告艺术大赛”“互联网+”等高水平赛事中累计获奖 80 余项；参与企业真实项目 50 余项，成果直接应用于企业运营；近五届毕业生就业率超 90%，专业对口率 85%以上，部分迅速成长为业务骨干。校企合作深化拓展，共建“现代学徒制”班、共管实训基地，合作企业增至 20 余家，涵盖区域龙头，学生获评“上岗即用”。教师团队在全国数字营销直播技能大赛等赛事中获国家级奖项 6 项，省级教学能力大赛奖项 4 项，获“省级线上教坛新秀”等称号，承担省级教科研项目 16 项，教科研能力显著增强。

（二）校际借鉴推广，引领区域教育发展

成果经验已形成可复制、可推广的范式，获多所院校借鉴采纳。核心团队受邀赴安徽审计职业学院、安徽工商职业学院等院校开展专题报告，系统分享“三维联动”模式构建经验，有效带动区域电商专业群整体建设水平提升。

（三）社会广泛认可，形成良好示范效应

成果获政府、媒体与企业高度评价。成果模式及实训基地先后多次获得省级领导现场视察，2023 年安徽省宣传部长陈舜、2025 年省宣传部长钱三雄、省教育厅厅长钱桂仑莅临考察电商实训中心，对本项目“将产业真实脉搏融入教学全

过程”的培养模式给予了高度评价，并肯定说“其为全省数字电商领域的高技能人才培养树立了样板”。

新华网等媒体对成果机制与学生成绩进行专题报道，提升公众认知度。

2023 年，我校受邀加入**全国数字商务行业产教融合共同体**，成果在会上分享并获得成员单位高度认同。合作企业也一致评价学生“实战能力强、岗位适应快”，是“能直接创造价值的优质人才”。成果的实效吸引了更多企业主动寻求合作，推动“三维联动”育人模式的持续拓展。

综上所述，本成果通过系统性的机制创新、模式重构与路径探索，成功破解了新电商高技能人才培养中的关键难题，在校内取得了令人瞩目的育人成效，并通过广泛的示范、辐射与推广，产生了积极而深远的社会影响，为新时代背景下深化产教融合、提升技术技能人才培养质量提供了一个经实践检验的成功范例。